

Planilha de proposta de valor para um programa de membros

Uma sólida proposta de valor para um programa de membros conecta as habilidades especiais do seu veículo com as motivações dos seus leitores leais. Utilize a pesquisa de opinião a seguir página para consultar o que seus membros em potencial valorizam. A partir de suas respostas, use esta página como um guia para se orientar e identificar qual é a proposta de valor de seu programa de membros.

Motivações de seus membros

Para construir uma proposta de valor de um programa de membros sólida, você precisa descobrir a motivação de seus membros potenciais para aderir ao seu programa. Por motivação, o MPP se refere às necessidades, desejos e aspirações subjacentes dos membros, não a benefícios.

As respostas a seguir revelam o que pode motivar membros em potencial a se aderirem a um programa:

- Um senso de afiliação ou de pertencimento
- Sentir que minhas preocupações são ouvidas pela organização
- Oferecer ao mundo algo que eu acho que deveria existir
- A defesa de questões importantes em meu nome
- Um senso de exclusividade
- Conectar-se a pessoas com interesses parecidos
- Conectar-se a organizações com interesses parecidos
- Facilidade de uso

Como funciona o seu programa de membros

A parte “como funciona” de uma proposta de valor é o ponto de encontro entre o que o seu meio de comunicação faz particularmente bem e o que motiva os seus leitores fiéis.

As respostas a seguir ajudarão a revelar quais tipos de benefícios seus membros em potencial podem considerar mais valiosos:

- Capacidade de interagir com repórteres
- Acesso exclusivo
- Eventos / oportunidades de conexão online
- Merchandise / produtos físicos com a marca
- Uma boa experiência do usuário, como um site fácil de navegar